



Commercial Itinérant BPE F/H

Chambéry, Auvergne-rhône-alpes

Adsearch recherche pour le compte d'un de ses clients, groupe international en forte croissance issu du domaine des matériaux de construction, un(e) :

Commercial Itinérant BPE F/H

Votre mission :

Sous l'autorité hiérarchique du Manager Commercial et l'autorité fonctionnelle du Manager Bétons Spéciaux, le Commercial est responsable du développement des ventes de Bétons Prêts à l'Emploi sur son portefeuille clients. Il travaille en étroite collaboration avec le commercial sédentaire.

Vos missions principales seront les suivantes :

- Participer à l'élaboration et suivre le Plan d'Actions Commerciales.
- Définir un plan de visite des clients et prospects selon l'objectif défini par la région.
- Développer les argumentaires de vente, et réaliser des démonstrations Produit.
- Développer les ventes de bétons spéciaux.
- Négocier les prix, les quantités et les délais de livraisons.
- Respecter la politique tarifaire, développer et suivre les marges.
- En l'absence du commercial sédentaire, réaliser des offres écrites sur le CRM.
- Renseigner le carnet d'affaires sur les affaires en amont (niveau projet) et les suivre.
- Réaliser les Comptes Rendus de visites sur le CRM.
- Appliquer les consignes du groupe pour la facturation client.
- Appliquer les consignes du crédit client. Participer au lancement des nouveaux produits.
- Traiter les réclamations clients et les litiges avec l'appui du Manager Technique.
- Formaliser les informations essentielles du marché.

Votre Profil :

De formation BAC 2 à BAC 5 scientifique ou commerciale, vous justifiez de 5 ans d'expérience minimum acquise sur une fonction commerciale dans le domaine du Béton Prêt à l'Emploi (BPE).

Vous connaissez le monde du BTP et des TP.

Votre forte orientation clients, votre capacité à travailler en équipe alliée à votre précision et votre rigueur vous permettront une intégration rapide et efficace sur cette fonction.

Rejoignez ce groupe de dimension international reconnu pour les fortes valeurs qu'il véhicule : passion, innovation et culture de la réussite.

Conditions d'emploi :

Contrat : CDI

Salaire : 35 à 45k euros par an

Lieu : Chambéry

Référence

20113016480

Date de publication

30/11/20

Entreprise

Cold

Région

Auvergne-rhône-alpes

Ville

Chambéry

Secteur

Services Commerciaux

Type de contrat

- Temps plein
- CDI